

全国服装经销商 激情追捧绿云尚都热盘

品牌厂商集体进驻劲掀第二次高潮

昨日的绿云尚都国际时装城再次迎来入驻高潮,浙江、广东、成都等地的数百名服装生产厂商为争夺想象中的店铺互不相让,彼此顶牛,若不是投资业主重庆平氏实业有限公司的负责人亲自出面调停,恐怕该时装城招商中心完全有可能上演一场全武行。这充分说明,绿云尚都国际时装城自5月21日开盘以来,全国各地服装经营品牌厂商们在激情追捧的同时,其争夺范围也已经从大口岸过渡到小口岸,位置好的店铺意味着拥有了一半的成功,任谁也不敢疏忽。

当然,下叉选铺犹如百米冲刺,发令枪响后,第一反应最重要,它可能直接决定比赛结果。

因此,在招商现场,来往于江北观音桥步行街的市民稍加留意就会发现,重庆绿云尚都国际时装城门口数百车位依然每天没空过,虽然主体大楼观音桥农贸市场几个大字还没拆除,但场内的装修改造工程却在紧张有序地进行,时装城招商中心的四周彩旗飞舞,悦耳的乐声传得很远,室内的招商人员一刻也没闲着,络绎不绝的客户或咨询招商政策,或填表下定金,或到楼面参观,尽管人手仍显吃紧,招商人员却乐于满足商家的愿望,只有让客户对项目进行全面充分的了解,才能最终有助于达成共识。

换言之,也才能更好地帮助客户抢滩。

破除传统市场瓶颈

绿云尚都国际时装城招商活动异常火爆,除了彰显出自身不可比拟的优势外,还折射出重庆服装业另一个尴尬的现状,即由于传统市场的环境与设施缺陷,广大的服装经销商现在需要更高和更好的交易与发展平台,否则,就像几年前一样,他们将面临又一次出走异乡的命运。

环视偌大的重庆主城,真正像样而又颇成气候的服装专业市场仅朝天门综合批发市场一家,在重庆服装产业发展史上,该市场不仅功不可没,而且还是目前为止最辉煌的一个篇章,很值得重庆人骄傲。它的存在撑起了一个产业的半边天。

然而,它的存在似乎又是那么孤独,并且留有遗憾,因为历史的局限,规划的变数,城市功能的重新调整,朝天门综合批发市场在现代商贸与物流面前,逐渐显出老态,越来越不堪经营之重负。

最让重庆人有切肤之痛的首先莫过于交通了,只要是在开市时段,朝天门一线必成堵点,人车混行,繁华中见窘困。有人作过计算,若同时打车经过朝天门,走正道比绕道而行还要多花至少3倍的时间,虽然该路段历经多次改造,但由于马路两边高楼林立,根本无法拓宽,加之朝天门综合批发市场业主多达十余个,经营管理水平参差不齐,难以做到细节上的高度统一,协调起来效果也不尽理想。

其次,重庆市直辖后经济的飞速发展也使朝天门综合批发市场的扩充空间达到极限,临江而建,接壤码头本是一大优势,但过快的延伸也同时把自己推向了两难境地,唯一的办法就是让逐年增多的商家分流和外迁,尽快形成新的市场,以求得服装行业的整体快速成长和多赢格局。本来,单一的市场与单一的经营模式就对一个地区某产业的健康发展不利。

消防安全也曾一度成为传统市场的硬伤,部分旧楼经营通道狭窄,开门时间,人流拥挤,稍有不慎,就会引发令人揪心的后果。

正是这些前车之鉴,使后来的市场少走了很多弯路,绿云尚都国际时装城就是一个直接受益者,它成功地避开了传统市场的诸多局限,突破了后者存在的瓶颈,从而得以站在巨人的肩膀上前进。

渝派品牌服装回归

发生在几年前的一件事情至今重提,还让人扼腕叹息。

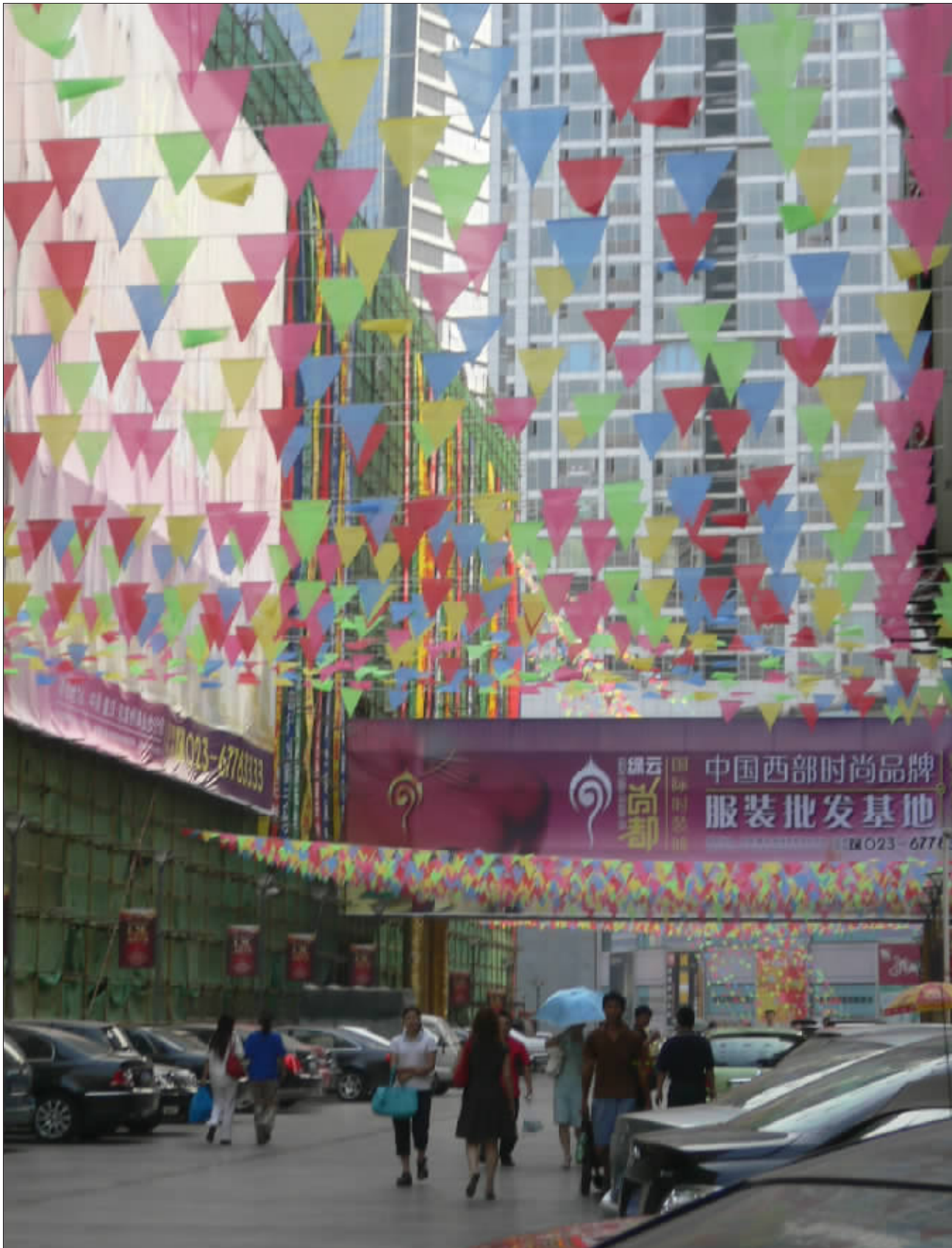
只要有了合适的气候与土壤,地方产业的发展就会快速形成,重庆服装也是这样,上世纪九十年代,一批区域品牌异军突起,走向全国。业界承认,渝派品牌服装形成的初期,朝天门综合批发市场起了巨大的推动和孵化作用。假设没有这个服装交易平台,重庆服装产业可能会晚起步好些年,但同时,随着时间的推移,前者又跟不上后者的发展步伐了,渝派品牌服装混在综合批发市场普通货品里,很难体现自身优势与价值。一时之间,在重庆又没有新的更好的市场可去,他们撤出去后,只好远走他乡,散落到广东、浙江、上海、成都等地的服装品牌市场,这一去就达数十年之久。

毋庸讳言,该事件是重庆服装业永远的伤痛。

庆幸的是,绿云尚都国际时装城有效弥补了出走者心中的缺憾,它与朝天门综合批发市场互为补充,错位经营,相得益彰,共赢共荣,在定位上走上中高端路线。消息传出,立即引来四方响应,为了这一天,他们或许期待了很多年。

据绿云尚都国际时装城招商部负责人讲,近日开盘下单的市外服装经销商中,有不少原本就是重庆派。家住北碚区的柳女士现在上海经营时尚女装,生意上一向颇为顺手,但她毕竟生于斯,长于斯,梦想某一天再回重庆,结果机会真的来了,该时装城正式放号第二日,柳女士就抽身赶回重庆,一口气签下7个商铺,当场一次性缴完近百万租金。同时,她还向业主方表示,绿云尚都正式开业后,将把自己的经营重心逐步向西部转移,今后大部分时间都会呆在重庆。

初步的统计结果显示,回归的渝派品牌服装企业已达300余家。



品牌市场魅力初显



租铺进度一目了然



选铺事大,马虎不得



这间铺我先要了



剩铺不多,赶快议议



商城门前车水马龙



再要一间,算算租金

连片经营惹急散户

在商业谈判领域,规模经营与整体人入驻的捆绑作用和非凡影响,日益被人们运用得娴熟。服装行业的广大经营商家,尤其是品牌商家更是深谙其道。自此前数百名渝派服饰厂商集体在绿云尚都国际时装城2楼一次性拿下数千平方米黄金豪铺之后,仅5月22日一天,又有好几批神秘的服装协会代表团频频与服装城高管层密会,希望能获得同样的机会,就长期进驻尽快达成相似的一致意见。

绿云尚都本次租户中集体客户较多,按常理,这是不少招商市场梦寐以求的好事,但对该时装城而言,则又派生出另外的事情。

“对方几乎完全接受我们的相关条件,包括租金和租期等较敏感的话题,并主动表示不奢望特别的优惠待遇,但由于此前的零散客户反应很快,几乎重要一点、好一点的位臵都已经被人抢先下手,集体客户提出要

求所租店铺要连成一片,自成一体,以便于形成自己的集群效应,这就势必面临着要与零散客户协商调整位臵的问题;此外,由于市场本身对每一楼层的经营范围、品牌档次有严格要求,又会与产品分区发生冲突。此类问题如何妥善解决,事关他们的前途与去留,绿云尚都国际时装城肯定会发挥集体智慧,尽快探索出一条极具特色的融合之路。”招商中心相关负责人表示。

昨日上午10时许,广东顺德服饰经营厂商一行8位代表,明确表态要整体盘推,连片经营地方品牌。据带头的李总讲,这一次他们总计集合了20多家当地的品牌厂商,每家租赁面积都是上百平方米的大户,其经营品种包含男女服装、休闲服饰、运动装等,其中不少生产经营厂商资格很老,还是沃尔玛等大型跨国公司的常年供应合作商家。由于产品来自同一产地,加上彼此之间又相对熟悉,渴望能在市场内集中租赁一块地盘,他们认为这有助于形成地域品牌的连锁效应。

由于客户的租赁确认书及交款协议书必须要相关负责人签字,尽管谁都明白现场会谈的严肃性和重要性,但招商中心总经理

王晓莉与入驻厂商的交流和对话,却仍不得不数次因招商人员的到来而被打断。

为及时等到绿云尚都国际时装城的答复和协商结果,广东顺德的8位服饰经营厂商连正午时间也没有跨出招商中心办公室半步。其实,面对这一波又一波的人驻浪潮,体量达10万平方米的重庆绿云尚都国际时装城还留有少数解决问题的方法和空间,比如在尚未正式推出的3楼和负一楼增设地方服装馆等特别售卖区。

浙商空降绿云尚都

有确切的信息显示,截至5月24日,绿云尚都1楼的近200个摊位被划定为皮草经营专区,创造了重庆主城区目前服装专业市场中第一专属产品销售带。同时,就在当天下午,又有两位特殊商人专程从浙江飞抵山城,目的地便是绿云尚都国际时装城的皮草一条街。

大约刚刚30岁出头的海宁籍周氏兄弟,一和招商人员谈到皮草便滔滔不绝,神气活

现。虽然家中的商务琐事缠人,但两人仍然忙里抽身,连夜赶赴重庆。据周氏兄弟讲,虽然浙江海宁皮草生产目前主要以村镇乡村式的作坊为主,可该地已经成为中国最大、最集中的皮草生产基地之一,这是不争的事实,其中更不乏资产上亿元的隐形富豪,尽管其注册资金表面上通常不过是几十万元。周氏兄弟二人非常看好皮草行业在中国西部尤其是重庆地区的销售前景。

由于皮草对着装人的皮肤很挑剔,虽然北方很冷,但其在北京等地的销售并不乐观,因为北方人的皮肤由于气候等原因普遍显得粗糙,两者搭配不甚和谐。浙江等地的人较富有,但即使是身上上亿的土著居民因为消费习惯也不会舍得买几千元的皮草回家。重庆人则不同,敢穿,爱穿,适合穿,应该是最好的皮草消费群体。

归结到具体的经营择址问题,周先生表示,以后仅皮草行业而言,有影响力的品牌恐怕都会选择类似重庆绿云尚都国际时装城这样的大型专业平台落脚,然后再以专卖店的形式存乎其中。

还有一点需求与这里也非常契合。绿云尚都国际时装城所定位的是集服装批发零售、品牌展示、仓储物流、电子商务、服装创意设计、服饰文化传播等功能于一体,倾力打造西部地区一流专业服装市场和中高档品牌服装总部基地。这样区别于传统批发市场,作为生产厂家,自己的服装品牌就未必必要再对品牌展示、仓储物流、电子商务等环节过分操心,因为市场本身已经提供了相应的完整的配套服务,从而为自己节省了大量的现金及时间成本。

由厂家直接面对消费者,中间没有任何其他环节,其价格与服务优势,显然不容低估。

帐下代理了香港远东夫人、韩国斯伯尔特等皮草品牌的程女士,日前也一口气要下了七八个铺面,准备在这里投入重金打造自己的旗舰品牌店。从目前已知的情况看,致电或致函绿云尚都的浙江籍商人已多达100余人,有的将于近日飞赴重庆,现场遴选心仪的黄金旺铺。

热盘唤起二次创业

“这实在是太好了,我要赶快给广东的朋友和同行们通报消息,相信好多人都会看好这里的发展。”尽管已经在外地发展近十年,身着浅色牛仔裤,现在在广东白马市场经营品牌男装的甘女士依然未改重庆人的干练和豪情。在偶然得知绿云尚都国际时装城正式对外招商的消息后,回家探亲的甘女士在第一时间就从大渡口区父母家飞奔而来。

几年没回家的甘女士在惊叹于重庆北部地区商业繁荣的同时,也惊叹于绿云尚都的漂亮与大气。“有这么多优势,这里肯定会成为重庆的白马市场,如果当初有这样好的市场平台,我或许就不会离开重庆去外地。”自称很恋家的甘女士交谈中难掩满脸兴奋。在得知3楼的男式服装区要下一步才开盘招商时,她连连叮嘱招商人员,一定要及早通知,保证自己会及时赶回来。

目前在广东等地品牌市场已经小有名气的甘女士,代理了近十个知名服装品牌,而且拥有了上百人的服装加工厂。她说,现在重庆等西部地区的商机很多,尤其是服装行业,由于生产成本等优势,现在很多沿海地区的生产基地都在向内地转移。大一点的品牌代理商也开始创立和发展自己的品牌,许多重庆老乡都发展得不错,目前在广东白马市场的重庆籍商人,堪称阵容庞大,少说有数百人之众。

对于这样一个数量庞大的优质黄金客户群,绿云尚都国际时装城自然会给予高度重视。据市场方有关人员讲,他们已经通过相关渠道与包括广东等地的重庆商家民间联谊会、同乡会取得联系。下一步,市场方会专程组织阵容强大的营销团队,远赴广州、福建、浙江等地巡回招商,吸引有意回重庆发展再创业的服装经营户加盟绿云尚都国际时装城。

23日,招商中心迎来了另外几位特殊客人。他们一来便要求预订铺面,但当招商人员按要求让对方提供经营服装品牌等资料时,对方却拿不出来。原来,他们是在某专业市场从事建材经营的商户。

“我们来这里是希望新加入服装行业,学习成功者的经营经验。”其中一位董先生说。原来,几位结伴而来的商户都是商业伙伴,有的曾经做过服装,积累了较充足的资金,特地相约来时时装城要铺,借以实现人生的多元化发展。

重庆商社退休职工李女士家住观音桥,女儿女婿皆是学国际贸易专业的,而且两人长期就职于外资企业,对经营服装情有独钟,但苦于没有市场施展,一直难遂其愿。绿云尚都国际时装城开盘后,李女士立即致电已远在美国上班的女婿启程回国,准备从事服装经营,同时,她将部分积蓄取出来,支持女儿女婿总经销国内某知名服装品牌。看其架势,大有后来者居上,纵横一方业界的远大抱负。

这几天,项目投资方重庆平氏实业有限公司负责人也时常接到来自全国各地的服装经营厂商打来的电话,甚至有海外的品牌经营大户也主动与市场高管联系,如一位新加坡华裔,在详细咨询了项目招商情况后,明显表现出浓厚兴趣,提出让市场方给他尽快发送书面资料,然后再择机来渝现场考察。

大风起兮云飞扬。绿云尚都国际时装城首期招商引发的热潮,再一次证明,服装业与重庆这座时尚之城有着天生的难解之缘。

本版撰文 华孙苇